

Mieux communiquer pour faire passer ses messages

7 outils choisis de PNL

 Présentiel ou en classe à distance



3 jours (21 h)

Prix inter : 2.150,00 € HT

Réf.: G1142

Comment faire passer ses messages et influencer positivement dans son environnement professionnel ? Cette formation PNL, construite autour de 7 outils choisis pour leur pertinence, permet d'acquérir les compétences essentielles pour mieux communiquer. Y parvenir sans manipuler exige des outils efficaces et pertinents de communication et de la maîtrise.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, assistant(e), secrétaire qui a besoin de communiquer de manière efficace dans son activité professionnelle



Prérequis

- Aucun.

Programme

Avant la session

- La vidéo "SOS Communication"
- Un autodiagnostic pour clarifier ses attentes à l'aide de la stratégie d'objectifs
- Un premier outil "les présupposés de la PNL"

En présentiel / A distance

1 - S'ajuster à l'interlocuteur : "la synchronisation"

- Coordonner sa communication verbale et non verbale
- S'adapter au langage de l'autre
- Mise en situation

Entraînement à l'utilisation des différents canaux de perception

2 - S'intéresser aux émotions de l'autre : "la calibration"

- Observer finement son interlocuteur
- Décoder ses ressentis
- Mise en situation

Exercices de reconnaissance des 6 émotions de base

3 - Mobiliser son énergie : "l'auto-ancrage de ressources"

- Trouver des ressources adaptées à chaque situation
- Activer ses ressources
Mise en situation

Auto-ancrage de ressources aidantes pour une situation future

4 - Transformer un problème en objectif : "la stratégie d'objectif"

- Définir un objectif précis, positif et opérationnel
- Programmer son objectif dans le temps
Mise en situation

Utilisation de la stratégie d'objectifs sur une situation professionnelle

5 - Préparer ses réussites : "la visualisation"

- Définir un but réaliste
- Se motiver pour atteindre son but
Mise en situation

Visualisation individuelle de ses futures réussites

6 - Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"

- Recadrer en positif
- Recadrer pour relativiser
Mise en situation

Entraînements au recadrage de situations professionnelles

7 - S'informer avec précision pour comprendre l'interlocuteur : "le métamodèle"

- Repérer les imprécisions du langage
- Poser les questions pertinentes
Mise en situation

Entraînement à poser les questions appropriées

Après la session

- Deux modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. A" et "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer. Part. B" permettent d'ancrer les savoir-faire
- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour encourager les transpositions



Les objectifs de la formation

- S'adapter à ses interlocuteurs
- Clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre
- Mobiliser ses ressources personnelles selon les situations
- Faire preuve de flexibilité dans les échanges



Evaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.



Les points forts de la formation

- Activités individuelles et personnalisables avec : les modules e-learning "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" permettent d'ancrer les savoir-faire ; le programme de renforcement "Un défi par semaine pendant 7 semaines" pour encourager les transpositions.
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.
- La qualité d'un programme de formation développé par Cegos (© Copyright Cegos).



Dates et villes 2026 - Référence G1142



Dernières places disponibles



Session garantie

Paris

du 19 janv. au 21 janv.
du 25 févr. au 27 févr.
du 25 mars au 27 mars
du 22 avr. au 24 avr.
du 5 mai au 7 mai

du 20 mai au 22 mai
du 24 juin au 26 juin
du 26 août au 28 août
du 2 sept. au 4 sept.
du 21 sept. au 23 sept.

du 12 oct. au 14 oct.
du 14 oct. au 16 oct.
du 16 nov. au 18 nov.
du 9 déc. au 11 déc.

A distance

du 21 janv. au 23 janv.
du 25 févr. au 27 févr.
du 27 avr. au 29 avr.
du 5 mai au 7 mai

du 29 juin au 1 juil.
du 31 août au 2 sept.
du 14 sept. au 16 sept.
du 14 oct. au 16 oct.

du 16 nov. au 18 nov.
du 9 déc. au 11 déc.

Lyon

du 2 févr. au 4 févr.
du 5 mai au 7 mai

du 8 juin au 10 juin
du 7 sept. au 9 sept.

du 16 nov. au 18 nov.

Marseille

du 18 mars au 20 mars

du 15 juin au 17 juin

du 4 nov. au 6 nov.

Toulouse

du 23 mars au 25 mars

du 17 juin au 19 juin

du 23 nov. au 25 nov.

Lille

du 1 avr. au 3 avr.

du 7 sept. au 9 sept.

du 7 déc. au 9 déc.

Bordeaux

du 20 avr. au 22 avr.

du 15 juil. au 17 juil.

du 14 oct. au 16 oct.

Aix-en-Provence

du 4 mai au 6 mai

du 7 sept. au 9 sept.

du 30 nov. au 2 déc.

Nantes

du 11 mai au 13 mai

du 2 sept. au 4 sept.

du 2 déc. au 4 déc.